

2021年12月期 第2四半期 JPMCグループ決算補足説明資料

2021年2Qの概況

▶ 運用戸数は増加

前期末比で1,572戸の純増 6月末運用戸数96,370戸

※ 7月末時点での運用戸数は105,395戸となっております

▶ 株式会社シンエイと株式会社シンエイエステートをM&Aで取得
7月20日に株式譲渡完了 運用戸数9,092戸増加

▶ 新規申込は案件元が変化

- 金融機関経由の案件増加 賃貸住宅メーカーからの管理切替案件の紹介増える
(金融機関の債権保全の観点・賃貸住宅メーカー不祥事に起因する)
- 一方、パートナー経由の受託案件は新型コロナの影響で減少 コロナ後は回復見込む
(コロナ禍により在宅時間が増えることで騒音問題などのクレーム増加 管理業務の負荷が増大
新規受託営業へのリソース確保が十分にできずパートナー経由の受託案件は減少)

▶ 売上高は過去最高

ストック収入が前年比9.8%成長と売上高成長を牽引

株主還元

▶ 2021年度中間配当は、公表通り22円

2021年12月期 2 Q 連結決算ハイライト

(百万円)	2020年度 2Q	2021年度 2Q	前年差	前年比 (%)	通期計画 進捗率
売上高	23,156	25,533	2,377	+10.3%	52,000 49.1%
営業利益	1,023	1,082	59	+5.8%	2,300 47.1%
経常利益	1,024	1,083	59	+5.8%	2,300 47.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	695	1,066	371	+53.4%	1,565 68.2%
1株当たり当期純利益 (円)	39.48	60.45	20.97	+53.1%	

- ✓ ストック収益が順調に推移 売上高は前年比で+10.3%
- ✓ 上期は高齢者向け賃貸住宅の一括借上事業と滞納保証事業が堅調に推移 利益成長を牽引
- ✓ 投資有価証券売却益4億を特別利益で計上

2021年12月期 2 Q K P I

	2020年度	2021年度 2Q	増減	2021年度 (予想)
運用戸数 (期末) (戸)	94,798	96,370	+1,572	105,000

	2020年度 2Q	2021年度 2Q	増減	2021年度 (予想)
申込戸数	7,374	5,130	△2,244	18,000

※「申込戸数」は受託契約を行った戸数を指し、その後引渡しを受けたものが「運用戸数」となります

- ✓ 運用戸数は前期末比1,572戸の増加にとどまる
⇒コロナ禍影響による受託の減少と解約戸数増加が要因
- ✓ 申込戸数は前年比2,244戸の減少
⇒金融機関の営業チャネルの開拓が進むも
従来の主な営業チャネルであったパートナー案件がコロナ禍の影響を受け減少したことが要因

2021年12月期 2Q 売上区分別の状況

ストック収入は順調に推移

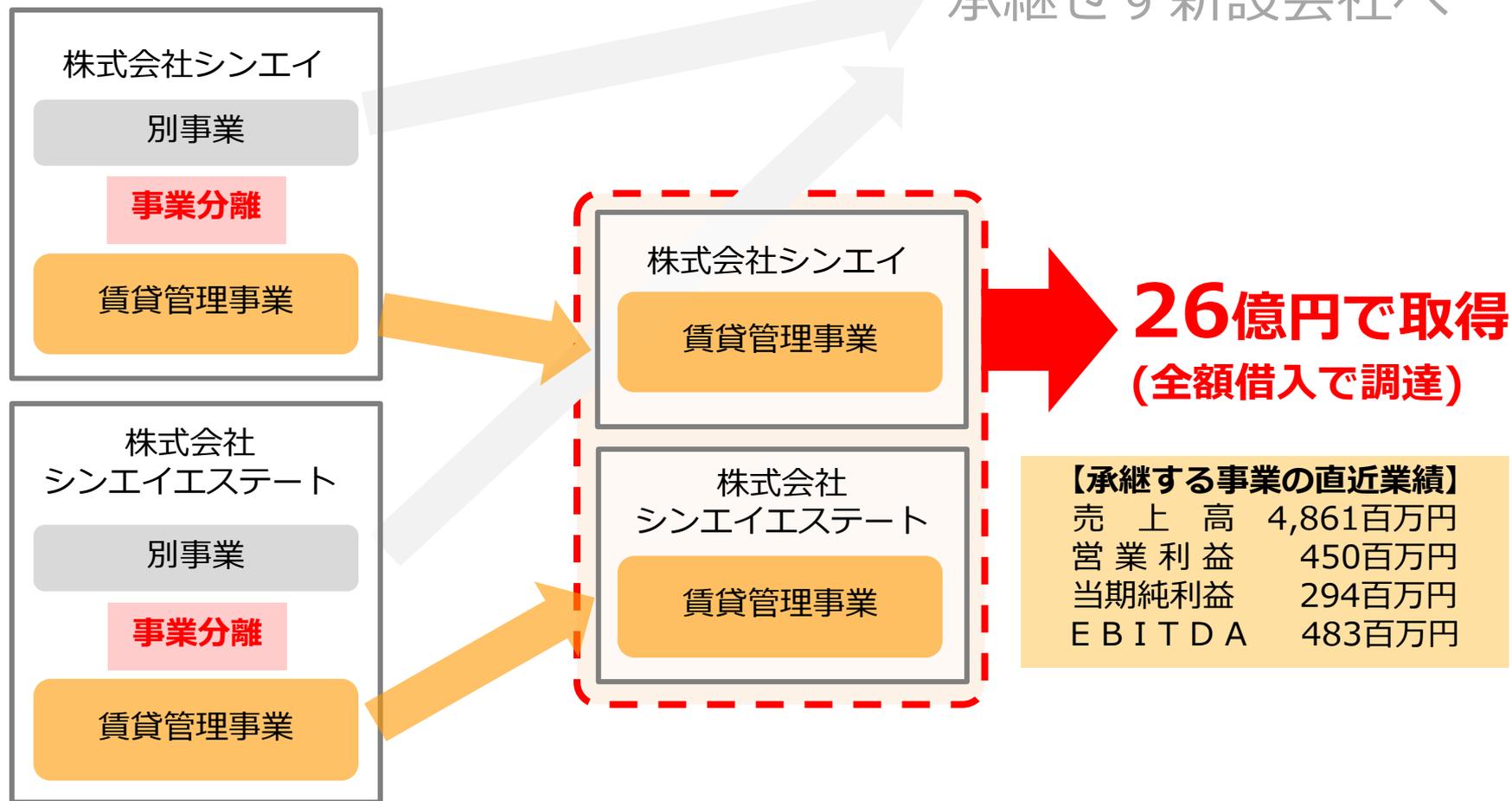
(百万円)	2020年度 2Q	2021年度 2Q	2021年度 (予想)	前期比 増減率	進捗率	
プロパティマネジメント収入	21,828	23,992	48,441	+9.9%	49.5%] ストック
P M付帯事業収入	1,093	1,183	2,339	+8.2%	50.6%	
滞納保証	250	313	615	+25.5%	51.1%	
保険事業	664	694	1,361	+4.4%	51.0%	
JPMCヒカリ	178	175	363	△1.9%	48.2%	
その他の収入	234	358	1,220	+52.9%	29.4%] フロー
売上高	23,156	25,533	52,000	+10.3%	49.1%	

- ✓ 注力するストック収入の成長を更に加速させ、ストック収入は前期比9.8%増加
- ✓ その他の収入はリフォーム事業 建築資材販売事業の収入増を見込むものの
ウッドショックの影響を受ける可能性が高い

※2021年度より売上区分の名称を変更しました
「不動産収入」を「プロパティマネジメント収入」へ、「不動産付帯事業収入」を「PM付帯事業収入」へ
それぞれ変更しております

トピックス① M&A

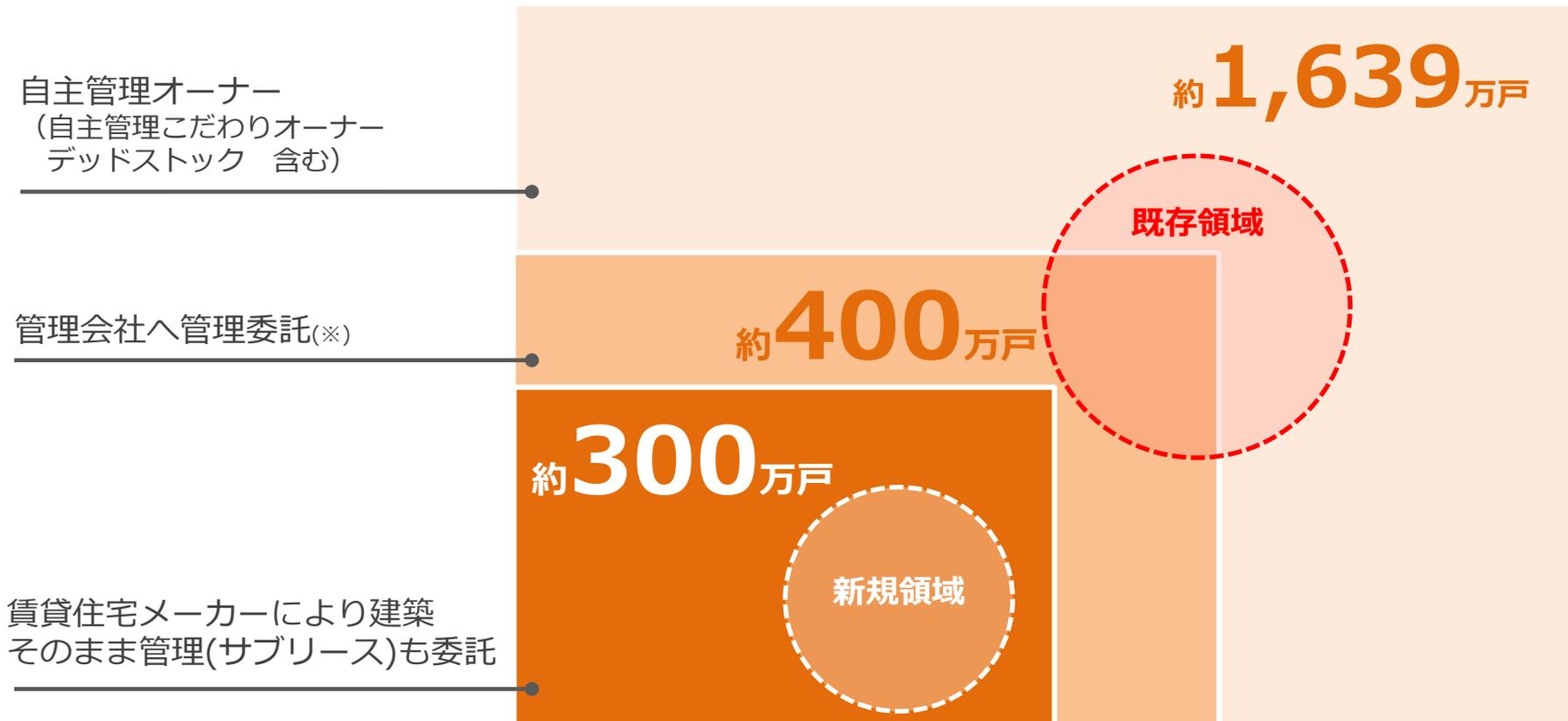
承継せず新設会社へ



- ✓ 安定収益を生み出す賃貸管理事業だけを事業承継しM&Aで取得
- ✓ 運用戸数は9,092戸増加
- ✓ EBITDA倍率5.4倍
- ✓ 26億円は全額借入で調達

トピックス② 新規領域の営業チャネル開拓

日本の賃貸物件マーケット 総計約 **2,339** 万戸



- ✓ 金融機関からの紹介案件が増加 賃貸住宅メーカーからの管理切替案件 ⇒ 新規領域
- ✓ 従来受託営業の主力であったパートナー経由の案件はコロナ禍影響で減少 ⇒ 既存領域

※全国で賃貸住宅オーナーが管理会社へ管理を委託している物件 不動産ビジョン2030参照

※日本の賃貸住宅マーケットの内訳戸数は住宅・土地統計調査、「全国賃貸住宅新聞」公表記事をもとに当社にて推定

トピックス② 新規領域の営業チャネル開拓 ～金融機関の変化～

なぜ金融機関の紹介が急増しているのか？

【Before】



金融機関



賃貸住宅メーカー

金融機関の考え方【従前】

- 新築案件多い 融資残高を増やして金利収入を増やそう
- 賃貸住宅メーカーとの強固な関係

賃貸住宅メーカーの不祥事！

- かぼちの馬車 事件
- 建築偽装問題

投資不動産への融資は
制限される環境に

【After】



金融機関



• 既存融資が懸念債権化する問題

賃貸住宅メーカーによる管理
マーケットに合わない賃料設定により入居率は下がり
物件の価値は毀損 懸念債権へ

• JPMCのサブリースで債権保全できる

マーケットに合わせた無理のない賃料設定で物件の収益性を改善
無理な賃料改定もないから債権保全が可能 金融機関も安心

• ストックの質改善で引当金の戻入により収支が改善

懸念債権から安全債権へ
ストックの質改善による引当金の戻入は金融機関の収支を改善

• JPMCから紹介手数料 = 「役務収益」が受領できる

役務収益の獲得 引当金の戻入を合わせて二重の収益

トピックス② 新規領域の営業チャネル開拓 ～新規領域の開拓～

WEBマニュアルの配信など
金融機関営業のDX化



金融機関との関係を深める
若手営業マンの育成



全国**134**の
金融機関と提携



- ✓ 新規領域（金融機関からの紹介）を今後伸ばしていくために
「金融機関営業のDX化」「若手営業マンの育成」に取り組んでいる

トピックス② 新規領域の営業チャネル開拓 ～既存領域の低迷～

コロナ禍でステイホーム広がる

在宅時間が増えることでクレームが激増
パートナーの管理業務を圧迫

パートナーは新規営業へ
リソース割けず

パートナー案件の新規申込件数減少

パートナーとは

当社の「営業代理店」かつ「管理業務委託先」
全国でFCネットワークを形成

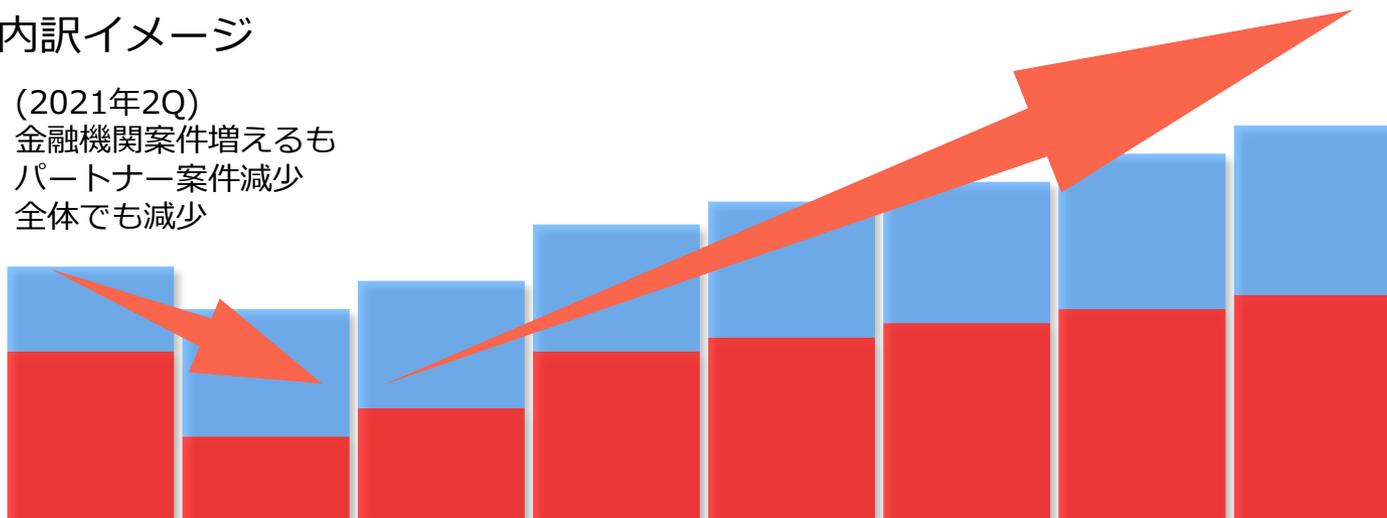
**コロナ禍収束後は
回復を見込む**

- ✓ 主力営業チャネルであった既存領域では案件数が減少
- ✓ コロナ禍の影響で在宅時間が増えたことからクレームが激増しパートナーの管理業務を圧迫した
その結果、パートナー内で新規営業へ割くリソースが十分に確保できなかったことが要因
- ✓ 一時的な現象であり、コロナ禍の収束後は回復を見込んでいる

トピックス② 新規領域の営業チャネル開拓 ～今後の受託営業～

受託数内訳イメージ

(2021年2Q)
金融機関案件増えるも
パートナー案件減少
全体でも減少



■ 新規領域：金融機関経由のメーカー切替案件 ■ 既存領域：管理会社（パートナー）経由案件

	コロナ禍	コロナ禍終息後
新規領域	<p>増加</p> <p>コロナの影響なし</p>	<p>引き続き増加</p> <p>コロナの影響なく金融機関開拓強化</p>
既存領域	<p>ボトム</p> <p>ステイホームで管理業務負荷増大 新規受託営業へのリソース割けず</p>	<p>拡大へ</p> <p>高齢者（＝オーナー）のワクチン接種後に 早期に営業回数の改善が期待される</p>

- ✓ 新規領域はコロナ禍の影響なし 開拓を進め受託戸数増加を目指す
- ✓ 既存領域はコロナ禍が収束後、営業活動再開後の受託戸数増加を見込む

1. 免責

当社は、本資料に掲載する情報に関しましては、細心の注意を払っております。しかしながら、その正確性、信頼性、安全性等に関しての保証はいたしかねます。また当社は、将来の予測等に関する情報をご提供する場合がありますが、これらの情報はある時点における当社予測であり、不確実なものであることをご認識下さい。

2. 著作権等

この資料で提供される全ての情報は、著作権法およびその他の法律により保護されています。無断での引用や転載、複製は禁じられております。